

聚焦 FOCUS 涉诉资产网络竞价交易

# 网络竞价改变涉诉资产处置生态 产权交易行政化魅影仍待消除

证券时报记者 杨丽花

吴英案被各界关注的焦点之一是其资产可能被贱卖, 人民法院诉讼资产交易平台或许可以解决这一问题。 “人民法院诉讼资产网”是一个涉诉资产交易平台, 最大的特点是公开透明交易, 交易价格较传统拍卖更能体现其市场价值。全国人民法院的资产拍卖信息, 都可以在这个网站上查询到。未来所有涉诉资产都可以通过项目评估、项目拍卖公告、投资人报告、在网上支付保证金、拍卖竞价、网上结算, 最终完成整个交易, 实现跨时空的拍卖成交。

## 借助网络提高涉诉资产处理透明度

资料显示, “人民法院诉讼资产网”是由最高人民法院司法行政装备管理局主办, 但是其创新并非来自最高院, 而是重庆联合产权交易所。

据了解, 长期以来, 涉诉资产一直是各地产权交易所争夺的焦点, 同时也是整个拍卖活动中最复杂的一项业务。除了国资委有关规定, 涉诉国有资产通过省(市、自治区)级以上国有产权交易机构的电子交易平台进行竞价, 证券类通过证券交易所实施外, 对于其他的涉诉资产处理并无相关规定。

一位产权界人士说, 现在的国有资产进产权交易所交易没有疑议, 但是实现起来不大理想, 主要是因为一些产权是否属于国有资产在界定上模糊不清。而深圳前海金融资产交易所董事长建东则认为, 现在国有资产进场交易实施的效果较好, 但国资委对

现在国有资产界定的司法解释存在不同理解的问题。

除了性质模糊不清的资产交易问题, 还有其他明确的非公有资产的交易, 也有庞大的市场空间。比如说, 吴英案所涉及的资产。

如何更有效地处理这些资产, 重庆市联合产权交易所创立了涉诉资产网络交易平台。随后, 重庆市高级人民法院指导重庆联合产权交易所研发注册了“诉讼资产网”, 并于2011年7月1日正式上线运行。竞买人不论身在何处, 只要有网络就能参与竞买。

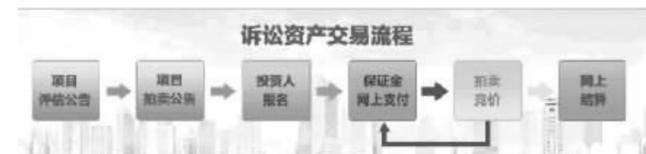
如果从2010年12月重庆法院启用司法拍卖互联网交易以来计算, 已委托该平台司法拍卖1105件, 涉讼资产95亿元人民币, 成交率82.9%, 已成交项目平均增值率19.3%, 与改革前成交率不到20%、成交价平均缩水30%形成鲜明对比。

## 借鉴重庆模式 人民法院诉讼资产网诞生

重庆做法的成功, 获得了最高人民法院的认可。今年重庆两会期间, 重庆市高级人民法院院长钱锋在工作报告中称, 最高人民法院拟将重庆市“诉讼资产网”升格为全国“人民法院诉讼资产网”。

今年2月8日, 在重庆召开的全国法院深化司法拍卖改革工作会议上, 正式开通人民法院诉讼资产网。人民法院诉讼资产网成为最高人民法院备案注册、面向社会公布各级人民法院司法拍卖信息的专门性公共平台。

按照最高人民法院的工作部署, 全国各级法院将按照“统一规划、分级管理、各法院自主操作”的工作机



图片来源: 人民法院诉讼资产网

制做好网站信息发布的管理和维护工作, 并于3月1日起将对对外委托司法拍卖的相关信息在网上发布。

现在“人民法院诉讼资产网”在拍卖信息发布上已经非常完备。通过该网站可以找到全国所有的涉诉资产的拍卖信息。按照计划, 该网站也将秉承重庆原来的诉讼资产网的做法, 具有“信息发布”、“竞买报名”、“选择拍卖机构”、“竞价交易”等功能。由此, 全国所有的涉诉资产都有可能在该平台进行网络交易。

## 技术手段简单 创新理念取胜

对于涉诉资产网络拍卖的成效, 今年两会期间, 重庆市市长黄奇帆表示, 原本待拍卖的资产到底价值多少, 是个主观判断的过程。通过网上拍卖, 发现平均价格上升30%。

值得特别说明的是, 该网络交易模式并非特别复杂的技术手段, 现在全国的各地方产权交易所基本上都在中国的实践得到进一步深化。

北京一家拍卖行的负责人说, 网络只是一个平台, 只是将人拍拍卖转到网络拍卖, 这更多的是技术手段的创新。但同时, 包括产权交易界人士、拍卖机构等各方面人士都认为, 正是由于涉诉资产网络交易, 提高了

资产的处理透明度和处理质量。

黄奇帆说, 由于进入了司法平台, 一般金融机构也不计较坏账究竟多少, 大家都不关注的情况下很容易“灯下黑”, 财产被流失, 滋生贪污腐败, 网上拍卖系统达到了公开交易和预防犯罪两个作用。黄奇帆总结该模式的成功经验时认为, 这主要是由于拍卖中, 不同人体现出不同的积极性, 所以能有效进行资源配置, 将资源首先配置给最需要的人。

## 质疑法院涉足产权交易

人民法院把涉诉资产通过公开平台合起来, 进行公开的网络交易, 得到了社会的广泛认可, 其在司法改革中的进步意义也值得肯定。

不过, 北京金马甲产权网络有限公司总裁樊东平认为, 现在社会质疑比较多的是, 人民法院诉讼资产交易平台仍然没有实现司法拍卖的全流程进场交易, 法院在控制和主导整个交易的全流程, 有产权交易行政化的影子。

有分析人士认为, 对于人民法院诉讼资产交易平台, 涉诉资产交易带来的商业利润应该如何分配? 更为市场化的产权交易所是企业法人, 可以以盈利为目标, 而人民法院诉讼资产网将如何处理市场行为与行政行为的关系? 如何规避人们诟病的“行政部门商业化, 商业规则行政化”?

## 记者观察 | Observation |

# 多方争食涉诉资产网络交易 海关罚没大蛋糕又该如何切

证券时报记者 杨丽花

涉诉资产网络交易是阳光化透明化的标志, 是一种创新和进步。但是它又该如何处理与其他产权交易平台的关系呢?

涉诉资产网络交易这一项业务, 早先是在重庆联合产权交易所即可以实现, 而随后长春、广州等地的产权交易所也开始涉足。比如长春市中级人民法院出台的《关于司法拍卖工作的规定(试行)》称, 全市法院保留价在10万元以上标的物的拍卖, 均要进入长春产权交易中心, 采取电子竞价方式公开进行; 广州去年也试水涉诉资产进入产权交易市场进行“阳光交易”。

除了产权交易所外, 今年初专业的交易平台北京金马甲产权网络交易有限公司打造的涉诉资产交易平台正式上线。除此之外, 中国拍卖行业协会去年底推出的北京公共资源拍卖平台等一些拍卖机构操作的拍卖平台, 也有条件实现此项业务, 并且对此项业务虎视眈眈。

原来的产权交易所可以参与涉诉资产交易, 现在法院(他包括行业协会)又单独建设一套网络交易平台, 似乎有和现有资源重复建设的嫌疑。不过也有人认为, 既然买家可以就涉诉资产的价格进行竞争, 拍卖机构也可以就其业务的争夺进行

竞争, 那么法院体系的法院诉讼资产网为什么就不能和产权交易所竞争呢? 假如再有一个吴英案出现, 其涉诉资产通过网络平台公开竞价后, 就能拍出更好的价格来。

话虽如此, 但是产权交易所在这种环境下明显感觉到有压力。现在最高院只是规定涉诉资产信息仅需要在该平台上发布, 并没有强制要求在其平台上进行交易。不过, 仅这一点产权交易所就已经开始担忧。因为在平台上发布, 其实就已经掌握了整个资产交易的入口, 占位上已有优势。如果下一步最高院规定除特别规定的国有资产可以选择省级产权交易所进行交易, 其他的资产必须在人民法院诉讼资产网交易, 那就是不公平竞争, 是法院利用行政力量在与产权交易所抢夺市场。

另外一个现象其实也值得我们关注。除了涉诉资产外, 海关罚没财物利用产权交易平台交易也是大势所趋。对这块大蛋糕, 各类交易平台也是虎视眈眈。如果法院系统搞产权交易没有问题, 海关是否可以学习和效仿?

因此, 不少业内人士认为, 以资产类别来划分交易场所和规定交易模式的做法本身并不合理。如果司法体系搞一套, 国资体系搞一套, 海关到时候再搞一套, 再加上民间协会以及地方的交易场所都据此来设计, 那么产权市场肯定混乱, 资源的重复建设将会愈演愈烈。

# 将差异化进行到底 ——兴业银行化蝶三部曲

2000年, 初出江湖的兴业银行第一次进行增资扩股, 当时资产总额不足千亿, 营业收入不足25亿, 净利润不足4亿元, 不用说放在全国, 即使在福建也是银行业的小字辈。可谁想的到, 如今的兴业银行却发生了近乎化蝶般的蜕变。

截至2011年底, 公司资产总额突破2.4万亿元, 增长了20余倍; 营业收入接近600亿元, 增长了24倍; 净利润达到255亿元, 增长超过60倍; 资本净额到不足40亿元发展到去年末的近1500亿元, 十一年增长了近38倍, 这也意味着资本净额比十一年前的资产总额还高了50%; 资产质量也稳步提升, 不良贷款比率0.38%比十一年前下降了8.1个百分点, 不仅国内领先而且已达到国际先进水平。这十一年路程走过, 兴业银行的机构网络、无形网络都有了长足的发展, 虚实结合的全国性服务网络广泛延伸。

业绩升腾的背后, 差异化发展脉络清晰可见, 用行长李仁杰的话说, 这些年兴业银行始终走的是一条差异化发展、特色经营的道路。

如今, 凭借着绿色金融、城镇化金融、银银平台几面大旗, 我们可以毫不费劲地将兴业银行从同质化竞争中严重的银行业中区分出来, 甚至被业内誉为“股份制银行中最强的资金业务实力者”。

蚕在成长过程中要经历一个蜕皮的过程, 这是一个艰辛、内省而又充满希望的过程, 几次成功蜕皮后, 才能成蛹化蝶。在兴业银行化蝶的过程中, 究竟发生了哪些变化? 又经历了多少难以想象的艰辛?

## 蜕皮 历经自我磨砺

羽化成蝶之前, 蚕大约要经历4次蜕皮期, 这是它一生中最重要的成长阶段。

回顾兴业银行这段历程同样伴随一次又一次的磨砺, 最终实现了区域性银行到全国性银行, 非上市银行到公众公司的转变, 公司治理理念的差异化发展脉络也随之浮现。

第一次蜕皮: 2000年, 兴业银行引入国华能源、宝钢集团、中国电子信息产业集团等8家国内知名企业做战略投资者, 带来了20亿真金白银在全国范围内加速分行增设。3年后, 兴业银行

完成全国性布局, 并经央行批准正式由“福建兴业银行”更名为“兴业银行”, 实现由区域性银行向全国性银行转型的跨越。

第二次蜕皮: 2003年, 兴业银行引进恒生银行、新加坡政府基金和国际金融公司(IFC), 拿到了宝贵的28亿元资金。通过两轮融资, 兴业银行一方面完成了全国性布局, 另一方面在公司治理的理念上也从倡导股东利益至上发展到兼顾利益相关者。这些新进股东为兴业银行带来新的发展理念和宝贵经验, 兴业银行也借此迈开差异化经营步伐。

IFC作为战略投资者入股兴业银行后, 把国际领先的赤道原则理念带入兴业银行, 而彼时的兴业银行也正苦苦思索着差异化, 励志图变, 双方可谓一拍即合。

按行长李仁杰的话来讲, 当时他也在思考着, 一方面银行作为一个企业法人, 是企业的公民, 要讲社会责任, 另一方面, 中国从二十一世纪以后的高速发展也遇到了可持续发展的瓶颈。

他敏锐意识到, 在发展过程中降低环境成本, 应该成为银行在信贷业务当中必须关注的问题。所以, 兴业银行从2005年开始研究, 2006年推出节能减排贷款, 2007年参加了联合国发展计划署的金融机构声明, 2008年10月份正式承诺遵守赤道原则, 成为全球第63家、中国第一家赤道银行。

如今的绿色金融, 已然成为兴业银行一面鲜明的旗帜, “遵循赤道原则”成为其差异化发展战略的一大亮点。

截至2011年底, 兴业银行共对646笔贷款项目进行了赤道原则适用性审查, 其中31笔适用赤道原则的项目已成功落地。李仁杰表示, 兴业银行将继续秉承可持续发展理念, 促进赤道原则与可持续发展理念的传播, 推动更多企业和个人关注环境与社会绩效管理, 关注节能减排。

虽然目前国内也有部分银行开始学习赤道原则, 探索赤道原则, 但大都还仅仅停留在口号阶段。反观兴业银行自2008年承诺采纳赤道原则以来, 充分将赤道原则作为顺应国家宏观调控政策、平衡业务结构、转变发展方式、发展绿色金融的切入点, 已然搭建形成较为完善的环境与社会风险管理体系, 并对符

合赤道原则要求的项目开展环境与社会风险相关管理。

2012年1月, 兴业银行成功推动中国首笔自愿适用赤道原则的项目在西安成功落地, 此举标志着国际上被广泛遵循的赤道原则在中国得到更广泛的认同, 也表明中国企业从被动遵循赤道原则向主动寻求以赤道原则管理风险的转变, 可持续金融在中国的实践得到进一步深化。

第三次蜕皮: 2007年通过IPO上市引入公众股东成为一家公众银行, 兴业银行迎来新一轮快速稳健的发展。

此时的兴业银行开始思索将自身社会责任与银行经营相结合的创新之路, 提出了“寓义于利”的社会责任实践方式, 即将社会责任与银行自身业务相结合, 落实到银行经营管理的具体环节, 并且在履行社会责任中寻找商机, 探求一种可持续、可发展的银行与社会共赢的商业模式和社会责任实践模式。

## 成蛹 将差异化进行到底

如今, 兴业银行正迎来又一次自我磨砺。

2012年3月6日, 兴业银行正式宣布向中国人保资产管理股份有限公司、中国烟草总公司、北京市基础设施投资有限公司和上海正阳国际经贸有限公司等4家特定对象非公开发行A股股票, 募集资金不超过人民币263.8亿元, 发行股数不超过20.73亿股, 发行价格12.73元/股, 用以提高资本充足率。

对于此次引资, 资深业内人士认为, 当前世界范围内的经济不景气令各国银行业都面临资本补充的巨大压力, 此刻能找到好的战略投资者, 对银行自身发展意义非凡。

为了此次引资, 兴业银行的工作团队在全国范围内接触了70余家国有及民营企业, 都是全国最优质的蓝筹企业。几乎所有洽谈的潜在投资者都非常认可兴业银行的公司治理理念和差异化经营思路。

而从兴业银行历年的股东回报情况来看, 这些战略投资者的选择也是非常富理性的。2002年以来, 兴业银行的净资产收益率连续9年保持在20%以上, 年均利润增速超过40%。2007年上市以来, 加权平均净资产收益率持续维持在24%以上, 2011年度更是达24.68%。这些重要指标在同业中均排名靠前, 最直观地体现了兴

业银行给股东带来的回报。

实际上, 兴业银行此次融资除了满足资本需求外, 更希望能将资本补充与投资者全方位业务合作相结合, 跨越式提升自身业务转型能力, 从而将差异化经营的步子迈的更快、更稳!

因此, 兴业银行在筛选投资者时, 不仅看重重资产实力, 更看重其自身资质, 看重其是否与自身具有协同效应, 是否认同兴业银行的经营文化与长期投资价值, 是否能优化股东结构, 并提升公司治理水平。

人保资产和中国烟草等几家战略投资者在业界的地位毋庸置疑。人保资产的母公司人保集团是国内著名保险金融集团, 业务涵盖保险、信托、基金、资产管理等众多领域, 与银行业务有着极强的互补性; 烟草总公司由国家烟草专卖局领导, 是全国性的农工商一体化的经济实体, 有着丰富的财务和业务资源; 北京市基础设施投资有限公司为北京市国资委下属的国有独资企业, 在北京市政交通的建设和管理方面发挥重要作用。

通过构建资本纽带, 兴业银行能够进一步加大与股东单位的战略合作, 充分共享股东单位优势资源, 双方在理念提升、资源整合、业务互补方面的合作将给市场留下不尽的想象空间。

## 化蝶 苦尽甘来自起舞

蜕皮是蚕自我磨砺的过程, 终极目的就是为了破茧成蝶。

近年来, 随着市场经济的不断发展, 关于银行业暴利的讨论始终不绝于耳, 特别是去年底以来, 利率市场化的呼声更是愈发高涨。

虽然目前看来利率市场化尚不是达摩克利斯之剑, 但在国内银行业百分之七十以上营业收入来源于存贷差的大环境下, 可以说谁先完成蜕变, 率先提升自身业务的转型能力, 树立起与众不同的盈利模式, 谁就能领先一步。很多时候, 胜负就在一步之间。

在强烈的主动资本管理意识下, 伴随着若干次引资, 如今的兴业银行不仅在公司治理的高度上完成了蜕变, 在具体经营特色上更是招数迭出, 差异化经营渐入佳境。

以兴业银行房地产相关业务为代表的城镇化金融为例。近年来房地产行业贷款

在兴业银行的贷款余额中占据相当比重, 由此业内也出现了兴业银行算是半个地产股这一说法。

对此, 李仁杰明确表示兴业银行被误解了。他认为, 兴业银行在房地产行业的大比重布局正是灵活资产负债管理策略下的特色业务发展路径, 走的正是差异化发展、特色经营的道路, 无论是资产负债结构, 还是发展节奏, 跟别人都有所不同。

他认为兴业银行在房地产业的布局不仅合理而且风险完全可控。首先, 符合中国经济发展的大趋势。2003年以后, 兴业银行高层敏锐意识到中国经济正步入高速成长期, 汹涌而来的国际化和工业化进程最主要的推动力就是城镇化。基于对城镇化进程加速中房地产业支柱带动产业的角色判断, 兴业银行以对公房地产贷款为切入点, 积极拓展相关优质信贷资产, 并以此为基础寻求期限匹配的负债, 在锁定成本与收益的同时, 快速推动了特色信贷资产的规模增长。

与此同时, 商业开发贷款的快速增长又带动了零售按揭贷款的跨越式发展。后者在发展模式上也延用前者, 以锁定优质零售信贷客户为前提, 相应寻找中长期稳定的负债与之匹配。经过两三年的累积, 零售信贷业务规模化发展带来了大量优质的零售客户, 与此配套推出的客户理财、第三方存管业务也得到了迅速成长, 相应派生的储蓄负债也逐渐满足了自身信贷发展的资金需求, 走上了以“资产带动负债、以负债推动资产”的良性循环发展道路。

因此, 成绩是显而易见的, 虽然在收入结构上仍然以息差为主, 但2006年来兴业银行的ROE几乎都保持在25%左右, 高增长、高收益成为兴业银行的一大特征。

李仁杰也坦言, 兴业银行大量参与房地产业务为代表的城镇化金融主要是在2005、2006、2007三年。近年来根据宏观调控的变化, 已经及时主动的进行了结构调整, 所以近几年来房地产贷款占比有了明显下降。从反复排查和压力测试的情况看, 目前这一块资产质量非常好。按去年末的数据, 兴业银行房地产相关贷款不良率不到全行平均水平的1/3。

房地产贷款占比下降的同时, 兴业银行适时进行了结构调整, 业务重点倾向生产类企业, 大力推出贸易融资、现金管理

等业务, 带动了存款稳步上升。生产类企业的存款与兴业银行的业务紧密相连, 大大弥补了原来的业务空缺。这种富有前瞻性、顺势而为的结构调整, 正是兴业银行得以快速成长的有效手段之一。

银银平台是兴业银行差异化发展思路下的另一主打业务模式, 在业内已经拥有较大的优势。对此, 李仁杰指出: “未来我们肯定会走社会化道路, 有优势的包进来, 劣势的包出去, 重要的是形成资源共享、优势互补的合作机制。”

这句话看似朴实, 却反映了当今时代里, 银行在争取发展空间上的柔性化思维, 不再是僵化地扩大规模和增加分支机构, 而是要通过建立一种有效的合作机制来取得银行与社会的共同发展。

如同解决能效融资的难题一样, 银银平台商务模式的难点也在于如何跨越社会责任和企业盈利的鸿沟, 而经过兴业人的探索, 这两者之间的桥梁已经初步搭建成功。银银合作理念可以有一个形象的比喻, 那就是瀑布, 瀑布的上游和下游存在着落差, 因此形成了壮观的瀑布。兴业银行和广大中小银行之间也存在着落差, 包括机构网点、人才队伍、业务资格、产品服务、管理能力、IT技术等等。因此兴业银行可以将存在落差的部分包装成产品向中小银行输送, 只要落差存在, 银银合作业务就能够源远流长, 不断“流动”, 产生效益。

实际上, 兴业银行的特色之处还有很多, 在公司、零售、同业和金融市场的每个业务条线都有自己的特色产品和服务。例如公司条线的投资银行, 零售条线的“兴业通”、贵金属买卖代理, 同业和金融市场条线的人民币做市交易等, 在市场上都有一定影响。

李仁杰认为, 未来几年市场化、国际化、综合化将会是金融业发展的主要趋势, 这将对银行传统的存贷业务起到很大影响。而总体而言, 兴业银行的资产负债表在国内主要同行中是最独特的, 贷款在总资产中仅占40%多一点, 公司和个人存款在总负债中占比不到60%, 已经逐步摆脱传统银行存、贷占大头的老格局, 资产负债多元化。他表示, 在这个夯实的基础上, 兴业银行今后仍将坚定不移的践行差异化发展思路, 投资者们完全有理由期待一个更加绚烂的明天。

陈中伟(CIS)